



COVER SHEET

This is the author-version of article published as:

Delmar, F. and Davidsson, P. (2001) Les entreprises à forte croissance et leur contribution à l'emploi: le cas de la Suède 1987-1996. *Revue Internationale PME* 14(3-4):pp. 164-187.

Accessed from <http://eprints.qut.edu.au>

© 2001 Institut de recherche sur les PME

Les entreprises à forte croissance et leurs contributions à l'emploi : le cas de la Suède 1987-1996

Per DAVIDSSON

Jönköping International Business School

Frédéric DELMAR

Stockholm School of Economics

Center for Entrepreneurship and Business Creation

MOTS CLÉS

**Croissance d'entreprises – Croissance organique – Acquisition – Cycle conjoncturelle
Étude longitudinale**

LES AUTEURS

PER DAVIDSSON est professeur d'administration des affaires avec une spécialisation en entrepreneuriat à la Jönköping International Business School. Depuis sa thèse de doctorat en 1989 sur « Continued entrepreneurship and small firm growth », la croissance d'entreprises est un thème central dans sa recherche. Adresse : P.O. Box 1026, SE-551 11 Jönköping, Suède. Téléphone : 46 36 15 6430. Courriel : <per.davidsson@jibs.hj.se>.

FREDERIC DELMAR est professeur associé à la Stockholm School of Economics avec une spécialisation en entrepreneuriat. Depuis sa thèse de doctorat en 1996 sur « Entrepreneurial

behavior and business performance », il s'est intéressé à la croissance d'entreprises et au processus de création d'entreprises. Adresse : P.O. Box 6501, SE 11383 Stockholm, Suède. Téléphone : 46 8 736 9356, télécopieur : 46 8 31 2785. Courriel : <frederic.delmar@hhs.se>.

RÉSUMÉ

Cette étude explore comment les entreprises à forte croissance en Suède contribuent à la création d'emplois. En utilisant la population de toutes les entreprises en Suède ayant plus de 20 employés et en existence en 1996 ($n = 11\,748$), nous avons analysé leurs développements annuels pour les dix ans passé (de 1987 à 1996). Nous avons défini un échantillon d'entreprises à forte croissance comprenant les 10 % qui ont contribué le plus en moyenne annuelle absolue en croissance d'employés ($n = 1\,153$). Les résultats indiquent que les entreprises jeunes et de taille moyennes, souvent dans des industries jeunes et en croissance, créent la plus grande partie des nouveaux emplois. Néanmoins, la contribution totale en création d'emplois par les entreprises en forte croissance est inférieure à celle des entreprises récemment établies. Des implications pour la recherche et pratiques sont offertes.

ABSTRACT

This study explores how high growth firms in Sweden contribute to job creation. Using the population of all firms in Sweden with more than 20 employees in existence in 1996 ($n = 11,748$), we analysed their annual development for the previous ten years (1987 to 1996). We defined as a sub-sample of high growth firms those 10 % of all firms that contributed most in annual average absolute employment growth ($n = 1\,153$). The results indicate that young and medium sized firms, often in young and growing industries, create new jobs to a great extent. However, the total contribution to job creation by high growth firms is less than that of newly established firms. Implications for research and practice are offered.

RESUMEN

ZUSAMMENFASSUNG

Introduction

La dynamique de créations d'emplois a, pendant ces dernières années, attiré l'attention des chercheurs ainsi que des politiciens. Un bon nombre d'études réalisées dans différents pays indiquent que les PME jouent un rôle important ou croissant comme créateur d'emplois (Birch, 1979; Baldwin et Picot, 1995; Davidsson, 1995; Davidsson, Lindmark et Olofsson, 1993; 1994; 1995; 1997a; 1997b; Fumagelli et Mussati, 1993; Kirchhoff et Phillips, 1988; Picot et Dupuy, 2001; Spilling, 1995; pour d'autres études réalisées dans un grand nombre de pays voir aussi Aiginger et Tichy, 1991; ENSR, 1994; Loveman et Sengenberger, 1991; OCDE, 1987; Storey et Johnson, 1987).

Alors qu'une majorité des chercheurs s'accordent sur l'importance des PME, on continue de discuter leur rôle comme créateur d'emplois est surtout le résultat du grand nombre de création d'entreprises et de leur croissance par la suite ou si une minorité d'entreprises à très forte croissance créent la majeure partie des emplois. Ceci est connu comme le débat des « *souris contre gazelles* » ou des « *flyers vs. trundlers* ». Storey (1994), Storey et Johnson (1987) et Birch et Medoff (1994) défendent fortement la position que ce petit groupe d'entreprises à forte croissance représente les « vrais » créateurs d'emplois aux États-Unis et en Grande-Bretagne respectivement. Les études produites par Davidsson *et al.* en Suède supportent plutôt l'hypothèse des « *souris* ».

Ces différentes perspectives sont en partie le produit des différences entre pays, mais il doit aussi être compris que ces résultats sont aussi en grande partie dus à des différences de méthode. Comme le souligne Davis, Haltiwanger et Schuh (1993; 1996), la création nette d'emplois dans une économie peut être attribuée à plusieurs sous-groupes d'entreprises. Aussi, certaines études suivent le développement historique d'un groupe d'entreprises sans prendre en considération les entreprises créées ou fermées pendant la période d'observation. Dans ce cas, si quelques entreprises ferment pendant la période et le reste des entreprises suivent différents rythmes de croissance, il apparaît qu'avec le temps, une petite fraction du groupe original comptera pour une partie toujours croissante des emplois totaux du groupe. D'un autre côté, si les études incluent toutes les créations d'entreprises, les fermetures, les expansions et les contractions, mais n'agrègent pas la contribution individuelle des entreprises pendant la période d'observation, le résultat typique sera que la somme de plusieurs petites contributions générera des effets importants.

La contribution des PME en forte croissance à l'emploi dépend largement de la façon que cette catégorie est définie. Une définition basée sur la croissance du chiffre d'affaires, *ceteris paribus*, aura l'effet d'en attribuer une moindre part de la croissance d'emploi, en comparaison avec une définition basée sur la croissance en emploi. Une définition basée sur la croissance relative favorisera les entreprises plus petites mais attribuera une part plus petite de la croissance totale en emploi à cette catégorie qu'une définition basée sur la croissance absolue en emploi au niveau de l'entreprise. Il est donc important de réaliser que les résultats sont en partie un effet de la méthodologie des études et des définitions.

De toute façon, la majorité des chercheurs et des politiciens sont probablement en accord sur ce qui suit :

- le petit groupe d'entreprises à forte croissance (EFC) a un effet très important sur la création d'emplois ou, du moins, le serait si le développement d'un tel groupe pouvait être stimulé;

- l'intérêt pour les (petites et moyennes) entreprises à forte croissance a augmenté dramatiquement ces dernières années. La preuve est le nombre d'études récentes sur leurs caractéristiques et occurrence (Blixt, 1997; Gundry & Welsch, 2001; Johnson, Baldwin & Hinchley, 1997; Sexton & Seale, 1997; Vyakarnam, Jacobs et Handelberg, 1997);
- néanmoins, nos connaissances actuelles sur la contribution économique et les pratiques de gestion des PME en forte croissance sont trop faibles pour développer une théorie et ainsi pour le développement de mesures politiques précises.

L'objectif premier de cette étude suédoise est de contribuer à ces connaissances nécessaires en explorant la dynamique des entreprises en forte croissance selon une perspective « macronomique ». Cela implique l'étude de :

- leurs contributions à l'emploi;
- leurs affiliations industrielles, leur groupe d'âge et de taille;
- leurs trajectoires (agrégées) de développement;
- leurs stratégies en terme de croissance interne par rapport à la croissance par acquisition ou fusion.

En plus, différentes sections de cet article toucheront le problème de la méthode qui est important pour les questions comme celles que nous venons de nommer.

1. Méthode

Base de données. Les données ont été obtenues auprès de l'Institut national Suédois de statistique (SCB). Leurs registres sont complets au sens que toutes les activités commerciales et légales y sont représentées, indépendamment de leur forme juridique (société individuelle, société en nom collectif ou en commandite simple, société anonyme). Les données viennent de différentes sources comme l'Administration des contributions directes et indirectes et d'enquêtes

mandataires. Les registres sont souvent revus et sont d'un point de vue international de très haute qualité. Pour une description plus élaborée des données, se reporter à Davidsson (1997).

Nous avons choisi d'utiliser les versions annuelles de SCB *Centrala Företags- och Arbetsställeregistret* (CFAR, le registre central des entreprises et des établissements) comme base pour nos données. Ce registre comprend les informations suivantes sur chaque entreprise : le nom, l'adresse, la forme juridique, la branche industrielle, le nombre d'établissement, le nombre d'employés, la date d'entrée, active/non-active et quelques autres variables. Aucune donnée financière n'est disponible dans ce registre.

Pour augmenter encore la qualité et l'utilisation des données pour cette étude, celles de CFAR ont été combinées avec deux registres de SCB : *Koncernregistret* (le registre des groupes affiliés) et *Registret över Utlandsägda Företag* (le registre des entreprises d'appartenance étrangères). Cela nous permet de séparer les entreprises indépendantes des entreprises faisant partie d'un groupe et si la société mère est localisée à l'intérieur ou à l'extérieur de la Suède.

Unité d'analyse. Trois niveaux d'analyse sont en principe possible : l'établissement, l'entreprise et le groupe (si applicable). L'entreprise et le groupe sont tous les deux d'intérêt pour les chercheurs ainsi que pour les politiciens. En se limitant toutefois aux seules entreprises, on ne tient pas compte de la croissance par acquisition ou par fusion contre la croissance interne. Dans le premier cas, l'entreprise n'apparaît nécessairement pas comme une entreprise en forte croissance dans une banque de données centrées sur le niveau de l'entreprise. Au contraire, si les analyses se limitent au niveau du groupe d'entreprises, les entreprises en forte croissance à l'intérieur de groupes relativement stables ne seront pas détectés. Nous avons choisi le niveau de l'entreprise. Pour chaque année, nous avons des informations si l'entreprise (la firme) est indépendante ou si elle fait partie d'un groupe d'entreprises. Si une entreprise appartient en majorité à une autre unité juridique ou/et contrôle majoritairement une filiale, l'entreprise est considérée comme une unité au sein d'un groupe.

La base des données comprend *toutes les entreprises, en novembre 1996, du secteur privé (non publique), commercialement actives en Suède et ayant au moins 20 employés.* Cela veut

dire que nous travaillons avec la population complète et non seulement avec un échantillon. Il existe 11 748 entreprises de cette catégorie, 233 de ces entreprises furent créées en 1996 et sont en conséquence exclues des analyses suivantes. Des données annuelles pour toutes les entreprises ont été compilées pour la période 1987-1996. 8 562 entreprises furent en existence pendant toute la période. Les entreprises créées pendant cette période qui ne rencontrent pas le critère de taille à l'année finale sont exclues, ainsi que les organisations du secteur public qui passent au secteur privé. Les entreprises qui sont dissoutes pendant la période sont exclues, Aucune limite de taille maximale n'a été retenue.

Un problème technique associé avec utilisation du niveau de l'entreprise (plutôt que celui de l'établissement) est que les codes d'entreprises peuvent changer pour des raisons de changement de propriétaire, re-classification de branche industrielle, re-localisation géographique. Ce qui est en réalité une entreprise active peut donc dans les registres apparaître comme une fermeture ou une création d'entreprise. Les codes d'identification pour les établissements sont relativement moins sensibles à ce genre de changement et en conséquence « vivent plus longtemps » dans les registres. En conséquence, nous n'avons pas accepté les codes d'entreprises comme critère pour suivre le développement des entreprises. Plutôt, des constellations d'établissements (et leurs employés) associées avec le même code d'entreprises sont considérées comme la « même » entreprise s'ils apparaissent ensemble dans la version annuelle suivante dans le registre sous un code différent.

Description. Les entreprises de cette base de données employaient 1,25 millions de personnes en 1996. Cela représente approximativement 60 % des emplois total dans le secteur privé (cf. Davidsson, Lindmark et Olofsson, 1996). Les 40 % restants sont employés dans des entreprises ayant moins de 20 employés. La distribution des emplois se répartit selon les différentes classes, avec peut-être une exception pour la classe contenant les entreprises de 250-450 employés. Cela peut être le résultat du problème « *Mittelstand* ». C'est-à-dire que les entreprises de taille moyenne sont relativement sous-représentées en nombre vis-à-vis de celles petites ou très grandes. Néanmoins, ceci est un problème que la Suède partage avec la majorité des pays européens (Johansson, 1997).

Le secteur industriel le plus important est celui manufacturier (traditionnel), employant plus de 38 % des personnes, suivi du « commerces, restauration et hôtelleries » avec 23,6 %. Puisque les micro-entreprises sont exclues, la part attribuée au manufacturier est ici plus grande que dans le secteur privé en général, alors que la part non-manufacturière est plus petite (cf. Davidsson, Lindmark et Olofsson, 1996).

Définition d'une « entreprise à forte croissance » (EFC). L'objectif le plus important de ce travail est d'examiner la contribution des entreprises en forte croissance sur l'emploi. Il est donc retenu que les changements absolus en emplois représentent le meilleur critère de performance puisque nous sommes intéressés surtout à établir combien d'emplois sont vraiment créés dans l'économie et non au développement relatif des entreprises¹. Nous avons défini les EFCs comme *les 10 % des cas valides (11 748 moins les 233 qui apparaissent seulement pendant la dernière année dans la base de données) qui montre la plus haute moyenne annuelle en croissance absolue d'emplois.*

Être une PME ne fait pas partie de la définition des EFCs. Les PME en forte croissance constituent donc un sous-ensemble de toutes les EFCs. Cette définition choisie favorise les grandes entreprises. Si nous avions retenu une définition basée sur la croissance en emplois totale pour la période, la définition choisie favoriserait les jeunes entreprises. La moyenne de croissance annuelle pour les entreprises pour la période 1987-1996 était de 0,1. Le 90^{me} pourcentage, c'est-à-dire le niveau de distinction pour les entreprises à forte croissance, donnait un taux moyen de 7,75 employés par année. Cela veut dire que nous ne retenons pas des taux de croissance extrême pour le groupe EFC. La population a été séparée en deux groupes, entreprises à forte croissance et le reste de la population (le groupe de contrôle).

La taille initiale de l'entreprise ne rentre pas dans nos calculs de croissance. Une mesure importante de correction de données que nous avons prise dans ce contexte est de ne pas retenir que l'emploi de départ par entreprise après sa création effective. Nos premières analyses

1. On doit noter que si la performance devait être calculée comme un changement relatif, cela aurait un impact important sur les résultats. La corrélation entre changement absolu en emplois et changement relatif pour chaque année varie entre 0,002 et 0,30, indiquant une relation très modeste.

suggèrent fortement que c'est un choix intelligent qui entraîne autrement de résultats très biaisés (cf. Davis, Haltiwanger et Schuh, 1996).

En évaluant la contribution à l'emploi pour différentes catégories d'entrepreneurs, l'intérêt est souvent dirigé vers la création d'emplois véritablement nouveaux. Pour assurer une comparabilité maximale avec d'autres études, nous avons choisi d'inclure le changement total en emplois dans nos calculs de croissance et, en conséquence, dans notre définition des EFCs. L'étude permet ainsi de séparer la croissance interne de la croissance par acquisition. Ceci est possible en suivant le développement du statut et de la taille de tous les établissements qui sont associés avec une entreprise et en les classifiant dans cinq catégories : originale, par acquisition précédente, par création précédente, acquis cette année et créée cette année. Nous commenterons au fur et à mesure sur la proportion des créations d'emplois qui est et qui n'est pas interne. Pour cela, nous avons calculé la croissance interne annuelle comme : $emplois_{totaux(t)} - emplois_{totaux(t-1)} - emplois\ dans\ les\ établissements\ acquis\ l'année\ précédente - emplois\ dans\ les\ établissements\ acquis\ cette\ année$. Il est important de remarquer que le développement dans les unités acquises les années précédentes est inclus dans la croissance interne de l'entreprise.

Choix de variables de description. Quatre différentes variables furent utilisées pour décomposer l'analyse en sous-catégories : la taille de l'entreprise (six classes), la branche industrielle (16 branches), l'âge (nombre d'années dans les registres) et la gouvernance (c'est-à-dire, indépendant ou affilié à un groupe comme filiale ou comme siège-social). Dans la plupart des analyses, nous comprimons les données par catégories plus agrégées que celles indiquées entre parenthèses, par exemple entre petites et grandes entreprises.

La taille d'entreprise a été choisie à cause de son importance supposée pour la croissance et la création d'emplois (Dunne et Hughes, 1996; Storey, 1995; Wagner, 1992). La branche industrielle a été retenue pour deux raisons : premièrement, la majorité des recherches sur la croissance ont porté sur des échantillons ne comprenant que le secteur manufacturier (Delmar, 1997); deuxièmement, l'importance du secteur des services comme créateur d'emplois a augmenté considérablement pendant les dernières décennies. L'âge est une variable qui revient dans la plupart des études sur la croissance d'entreprises; normalement, les jeunes entreprises

sont plus propices à grandir que les entreprises plus âgées et bien établies (Evans, 1987). L'âge est aussi fortement associé avec les possibilités de survie pour une entreprise : une jeune entreprise qui croît double sa probabilité de survie vis-à-vis une jeune entreprise qui ne croît pas (Phillips et Kirchhoff, 1989). Diverses hypothèses peuvent aussi être présentées en ce qui regarde la gouvernance. Pendant qu'une entreprise indépendante peut profiter d'une flexibilité et d'une forte liberté d'actions, celle qui est affiliée à un groupe peut probablement disposer d'un accès important à certaines ressources.

En interprétant les résultats qui suivent, il est important de se souvenir que le groupe des EFCs et le groupe de contrôle représentent des « cibles mouvantes » en ce sens que pour chaque année de 1987 et suivantes, des nouveaux cas apparaissent dans les deux catégories. Dans les données de 1987/1988, 8 562 entreprises sont incluses, pendant que pour les données de 1995/1996, 11 515 entreprises sont incluses. Les groupes EFC et de contrôle sont stables dans le sens qu'indépendamment de la performance d'une entreprise pendant une année individuelle, cette entreprise sera incluse soit comme EFC, soit dans le groupe de contrôle dépendant de sa performance totale pendant la période d'observation entière.

2. Résultats

2.1. L'affiliation par catégories des entreprises en forte croissance

Une première question d'importance est : comment les EFCs sont distribuées à travers les classes de taille, branches industrielles, etc., en comparaison avec les entreprises comprenant le groupe de contrôle? Le tableau 1 résume les résultats en terme de pourcentage d'entreprises qui sont associées avec les différentes catégories en 1996.

En ce qui regarde les classes des tailles, nous observons que les EFCs sont fortement sous-représentées parmi la classe de petite taille, mais très sur-représentées dans la classe des 50-249 employés. C'est-à-dire les entreprises de taille moyenne. Pendant que 76 % des EFCs sont (encore) des PME (ayant < 250 empl.), le groupe EFCs a une sur-représentation des grandes

entreprises (ayant > 250 empl.). Cela semble aller à l'encontre de l'opinion répandue que les PME sont les plus importants générateurs de nouveaux emplois. Hors, ce résultat est en partie dû à notre définition des EFCs; une définition basée sur la croissance relative aurait favorisé les entreprises plus petites. En grande partie, cette sur-représentation des grandes EFCs est simplement le résultat de leur croissance. Parmi les 24 % qui étaient grandes en 1996, près de la moitié fut auparavant classifiées comme PME. Donc, 87,6 % des EFCs furent des PME à un certain moment pendant la période 1987-1996.

TABLEAU 1

La distribution des EFCs à travers les différentes catégories 1996 (1995)

	Entreprises à forte croissance (n = 1 153)	Groupe de contrôle (n = 10 595)
<i>Taille (nombre d'employés)</i>		
20-49	29,7 %	68,2 %
50-249	46,1 %	27,6 %
250-499	11,0 %	2,3 %
500-2499	11,0 %	1,7 %
2500+	2,2 %	0,2 %
<i>Industries</i>		
Haute technologie	4,9 %	3,1 %
Bois, pâtes et papier	2,9 %	5,9 %
Industries d'ingénierie	8,8 %	13,8 %
Mines et acier	1,1 %	2,0 %
Autres entreprises manufacturières	7,4 %	11,5 %
Services à forte connaissance; technique	10,2 %	4,6 %
Services à forte connaissance; financier	6,0 %	3,6 %
Services à forte connaissance; autres	5,9 %	3,1 %
Construction	6,8 %	9,0 %
Gros et détail	16,7 %	24,5 %
Hôtels et restaurants, etc.	6,5 %	4,8 %
Transport	7,4 %	6,5 %
Éducation et soins de santé	10,2 %	3,9 %
Personnel et services sociaux	5,0 %	2,7 %
Forêtierie, agriculture et pêche	0,3 %	1,0 %

<i>Âge</i>		
Pérennes durant toute la période 1987-1996	37,9 %	73,0 %
Créées pendant la période	62,1 %	27,0 %
<i>Affiliées à un groupe (1995)^a</i>		
Indépendantes	35,0 %	38,3 %
Parentes	12,7 %	14,5 %
Filiales	52,3 %	47,2 %

Note : *a*, les données pour la gouvernance qui ne sont pas disponibles en 1996 sont remplacées par des données de 1995.

En ce qui concerne les branches industrielles, nous observons que les EFCs sont représentées dans toutes les branches. Mais il existe une sur-représentation parmi les industries jeunes et en expansion et une sous-représentation parmi les branches traditionnelles. La sur-représentation est particulièrement prononcée dans les secteurs de services à forte connaissance, l'éducation et les soins de santé (Davidsson, Lindmark et Olofsson, 1996). Blixt (1997) et Storey (1996), qui ont étudié la situation de la Suède et de la Grande-Bretagne respectivement, utilisent tous les deux la croissance en chiffres d'affaires comme indicateur de performance dans leurs définitions d'entreprises à forte croissance et produisent en conséquence des résultats différents. Mais l'impression générale que l'occurrence des EFCs est reliée à la croissance relative de la branche industrielle est aussi présente dans leurs études.

Pour l'âge, il existe une large sur-représentation chez les EFCs parmi les entreprises créées pendant la période. Ceci malgré que nous ayons pris des précautions dans notre méthode pour ne pas favoriser les jeunes entreprises. Le message est très clair : les EFCs se retrouvent surtout parmi les jeunes entreprises. Blixt (1997) et Storey (1996) trouvent aussi une très claire sur-représentation de jeunes entreprises parmi les EFCs et la même relation âge-croissance a aussi été établie dans un nombre d'autres études (*cf.*, *e.g.*, Storey, 1994; Evans, 1987).

Les dernières lignes du tableau clarifient que, même si la différence entre les groupes est petite à cet égard, une majorité des entreprises dans les deux groupes sont affiliée à un groupe. Toutefois, les filiales EFCs peuvent bien faire partie d'un groupe qui au total ne soit pas considéré comme en « forte croissance ». Suivant la même logique, quelques-unes des entreprises-mères que nous retrouvons parmi le groupe contrôle peuvent diriger des groupes que

nous pourrions appeler « en forte croissance ». Pourtant, il est important de savoir que 56 % des EFCs et 64 % du groupe de contrôle furent un temps indépendant. Ni Blixt (1997) ni Storey (1996) rapportent des résultats comparables sur le sujet de la gouvernance.

En somme, si la plupart des EFCs sont des PME, près de deux tiers sont affiliées à des groupes d'entreprises qui, dans certains cas, forment ensemble des « larges entreprises ». Elles sont remarquablement plus jeunes que le groupe de contrôle et, quoique présentes dans toutes les branches, elles sont clairement sur-représentées parmi les branches jeunes et dans les services en expansion.

2.2. La contribution des entreprises en forte croissance à l'emploi

Dans cette section, nous analysons la contribution des EFCs à la création d'emplois au total ainsi que par taille, branches industrielles et type de gouvernance. Pour chaque analyse, nous donnerons la contribution des EFCs et du groupe de contrôle pendant l'année finale de l'analyse, de novembre 1995 à novembre 1996. Le tableau est complété par une figure décrivant le développement pour toute la période 1987-1996. Dans cette figure, l'affiliation par catégorie est basée sur les données de l'année en question, à l'exception de l'appartenance EFC/groupe de contrôle; les entreprises peuvent toutefois changer de catégories d'année en année. La question de la croissance interne contre celle par acquisition sera abordée dans la prochaine section.

En interprétant les données, il est important de s'arrêter nombre d'entreprises incluses dans l'analyse. Ce nombre est tout au long inférieur pour le groupe EFC que pour le groupe de contrôle. De plus, en passant de 1996 à 1987, le nombre de cas diminue et relativement plus pour les EFCs que pour le groupe de contrôle (puisque relativement plus de EFCs furent créées pendant la période, voir tableau 1 et annexe 1).

Le tableau 2 montre le changement en emplois absolus pour les EFCs et le groupe de contrôle en 1995-1996. Comme on peut le voir, les deux groupes montrent une création d'emplois nette pour cette année. Néanmoins pendant cette période, le groupe des EFCs (beaucoup plus petit en nombre) crée près de 80 % des nouveaux emplois, en ne comptant qu'un

peu plus de 30 % des emplois total. Mais est-ce que les EFCs contribuent à une large partie des nouveaux emplois en terme absolu? Dans un sens oui, puisque ces firmes créent en moyenne 40 nouveaux emplois par entreprise. Néanmoins, ces 45 000 nouveaux emplois restent un chiffre médiocre en comparaison avec les centaines de milliers de personnes sans emplois. En plus, ce chiffre total est du même ordre que celui associé à la création d'entreprises chaque année en Suède (*cf.* Statistics Sweden, 1995; 1997). Selon une autre source, la création et l'expansion de petites entreprises, définie comme ayant entre 0-200 employés, ont contribué à 70 000 nouveaux emplois en 1994 (Davidsson, Lindmark et Olofsson, 1996). Une grande partie de ces emplois est attribuable aux entreprises ayant moins de 20 employés, qui sont exclues de l'analyse dans cette étude.

Considérant que nous avons utilisé une limite plutôt permissive pour les EFCs (7,75 nouveaux emplois par an en moyenne) et que 1995/1996 représente leur « meilleure année » (*cf.* figure 1), la conclusion doit être que les EFCs telles que définies représentent une source importante de nouveaux emplois, mais ne surpassent d'autres catégories de créateurs d'emplois comme la création et la croissance des nouvelles et très petites entreprises.

Le résultat le plus important de la figure 1 d'un point de vue méthodologique est que le groupe EFC, malgré leur petit nombre et la variation conjoncturelle, performe mieux que le groupe de contrôle à chaque année. Ceci aussi malgré le fait que le nombre de cas diminue plus rapidement pour le groupe EFC que pour le groupe de contrôle lorsque nous revenons de 1996 en arrière ($n_{1987} = 437$ entreprises et 7 736 emplois : tableau A1). Un résultat intéressant est que la différence de performance est plus prononcée pendant les pires années de la récession, *i.e.*, 1992 et 1993. Les EFCs ont été apparemment moins affectées par les changements dans l'économie générale. En effet, elles ont eu tendance à demeurer relativement stables pendant que le reste de l'économie perdait un grand nombre d'emplois. Nous reviendrons sur ce résultat à la fin de ce travail.

La croissance cumulative totale des emplois par les EFCs pour toute la période était de 185 000, ce qui est un chiffre imposant, mais qui est loin de compenser pour les 255 633 emplois nets disparus dans le groupe de contrôle (plus tous les emplois perdus par fermetures et non pris

en compte dans ces données; cf. Davidsson, Lindmark et Olofsson, 1996). Nous pouvons donc conclure que les entreprises à forte croissance ont un effet – quoi qu’insuffisant – sur l’emploi.

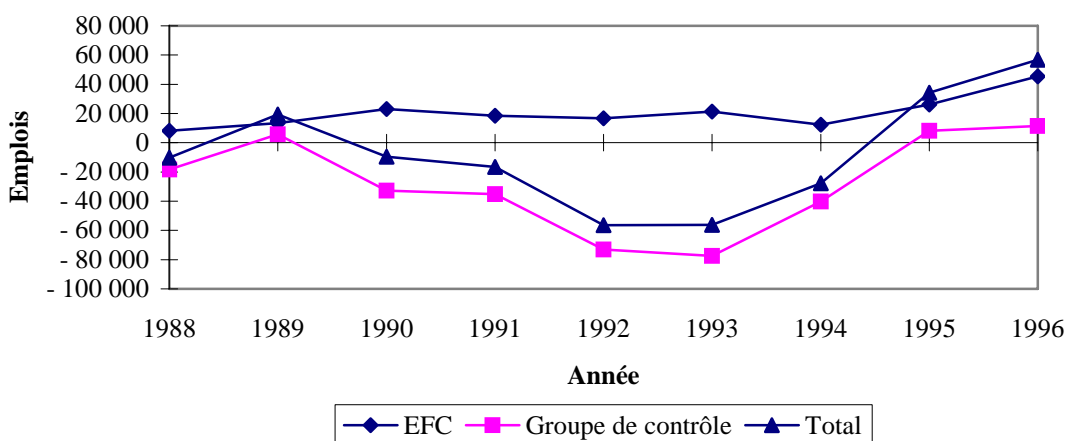
TABLEAU 2

Changement dans l'emploi pour les EFCs et le groupe de contrôle, 1995-96

	Changement	Fréquence	Emplois	Fréquence	Nombre d'entreprises
Entreprises à forte croissance	45 294	79,7 %	400 917	32,0 %	1 153
Groupe de contrôle	11 537	20,3 %	851 498	68,0 %	10 362
Total	56 831	100 %	1 252 415	100 %	11 515

FIGURE 1

Changement dans l'emploi total par groupe de performance, 1987-1996



Nous allons maintenant tourner notre attention sur la contribution à l’emploi des EFCs par sous-catégories. La classification la plus intéressante semble celle par classe de taille. Le tableau 3 montre les changements absolus sur l’emploi par taille d’entreprises en 1995/1996. Comme groupe, les petites et moyennes entreprises (entreprises ayant moins de 250 employés) contribue à la majorité des emplois (53,8 % en emplois nets). Néanmoins, parmi les EFCs, les grandes entreprises sont les grandes créatrices d’emplois, alors que dans le groupe de contrôle les

grandes entreprises perdent la majorité des emplois. Ce résultat est confirmé pour toute la période (voir figure 2).

Nous pouvons clairement observer les différences entre les deux classes de taille, alors que les petites et moyennes entreprises sont constamment plus performantes que les grandes entreprises. Pendant les années de recession, les grandes entreprises perdent un nombre très important d'emplois. Autrement dit, les grandes entreprises affichent une plus grande variance en performance que les petites et moyennes entreprises pendant cette période.

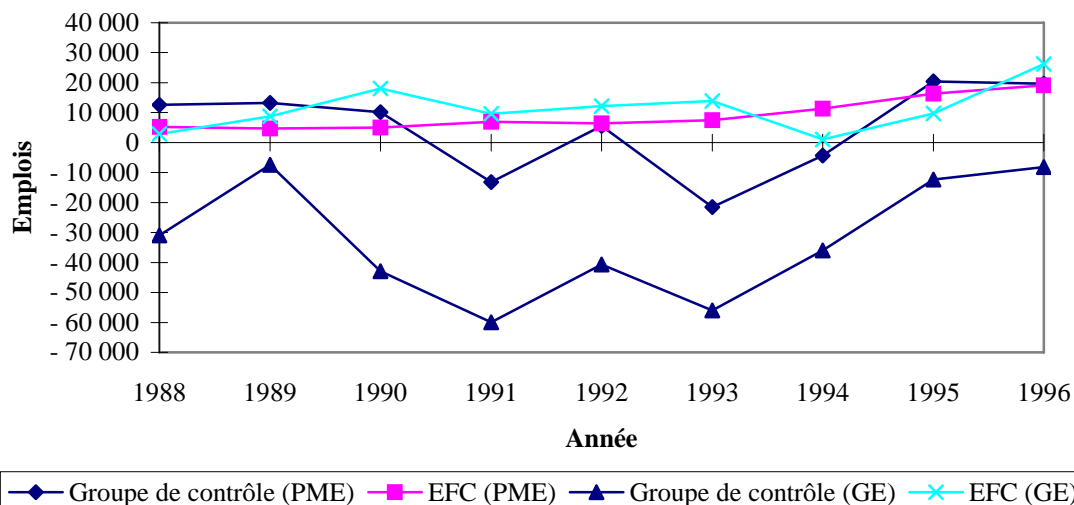
TABLEAU 3

Changement dans l'emploi par taille d'entreprise en pourcentage, 1995-1996

	EFC	Groupe de contrôle	Total
Entreprises < 250 employés	13 867 (30,6 %) n = 874	16 735 (145,1 %) n = 9 929	30 602 (53,8 %) n = 10 803
Entreprises > 250 employés	31 427 (69,4 %) n = 279	- 5 198 (- 45,1 %) n = 433	26 229 (46,1 %) n = 712
Total (n = 11 515)	45 294 (100 %)	11 537 (100 %)	56 831 (100 %)

FIGURE 2

Changement dans l'emploi absolu par classe de taille, 1987-1996



Le tableau 4 montre les changements dans l'emploi et leur distribution par très grandes branches industrielles pour 1995/1996. Les EFCs dans le secteur du service créent près de 60 % de tous les nouveaux emplois. Ceci est encore une indication claire de l'importance croissante du secteur des services comme créateur d'emplois. Ce qu'on peut voir aussi à la figure 3. Les entreprises à forte croissance dans le secteur des services dépassent constamment le développement des autres groupes. Pendant cette même période, le groupe de contrôle composé d'entreprises du secteur manufacturier affiche un déclin dramatique sauf dans les dernières années. Bref, le secteur du service a le développement le plus positif et ce développement est largement dû aux entreprises en forte croissance créant la majorité des emplois.

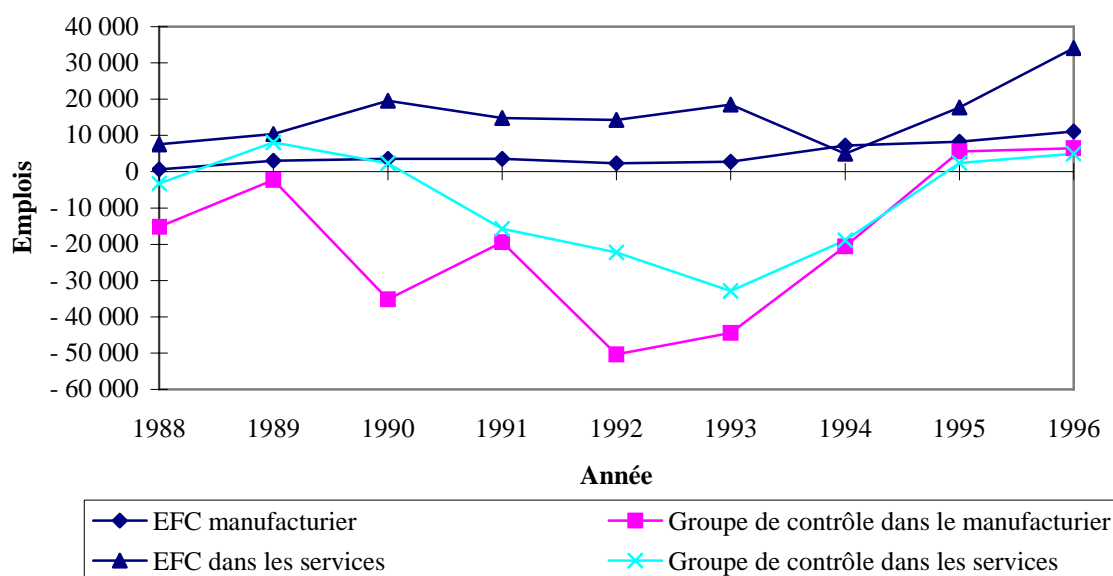
TABEAU 4

Changement dans l'emploi et leurs distributions à travers les grands secteurs industriels en pourcentage, 1995-1996

Branch	Entreprises à forte croissance	Groupe de contrôle	Total
Manufacture	11 213 (24,8 %) n = 288	8 425 (73,0 %) n = 3 783	19 638 (34,6 %) n = 4 071
Service	34 081 (75,2 %) n = 865	3 112 (27,0 %) n = 6 579	37 193 (65,4 %) n = 7 444
Total (n = 11 515)	45 294 (100 %)	11 537 (100 %)	56 831 (100 %)

FIGURE 3

Changements dans l'emploi par secteur industriel, 1987-1996



Le tableau 1 a montré que la majorité des EFCs étaient, à la fin de la période, affiliées d'un groupe d'entreprises. Ceci est confirmé dans notre analyse des changements dans l'emploi. Les EFCs faisant partie d'un groupe créant plus d'emplois que les autres, soit 60 % de tous les nouveaux emplois pendant la période 1995/1996. La différence entre les EFCs indépendantes et les autres entreprises indépendantes du groupe contrôle est relativement moins importante. Aussi, la moyenne de croissance est plus élevée pour les EFCs affiliées que pour leur contre partie indépendantes. Les changements en emplois absolus par type d'organisation sont montrés au tableau 5.

Ces résultats s'avèrent stables pendant toute la période (voir figure 4) : les entreprises faisant parties d'un groupe sont moins performantes que les entreprises indépendantes. Ce résultat est conforme aux résultats obtenus auparavant par Davidsson, Lindmark et Olofsson (1997a; 1997b). Néanmoins, les EFCs faisant parties d'un groupe performant mieux que tout autres entreprises tous les ans à l'exception de 1993. Mais la variance dans le changement des emplois est beaucoup plus grande pour les entreprises faisant parties d'un groupe que pour celles indépendantes. Les entreprises à forte croissance appartenant à un groupe créent beaucoup de nouveaux emplois, mais celles de cette sous-catégorie du groupe de contrôle en créent encore plus.

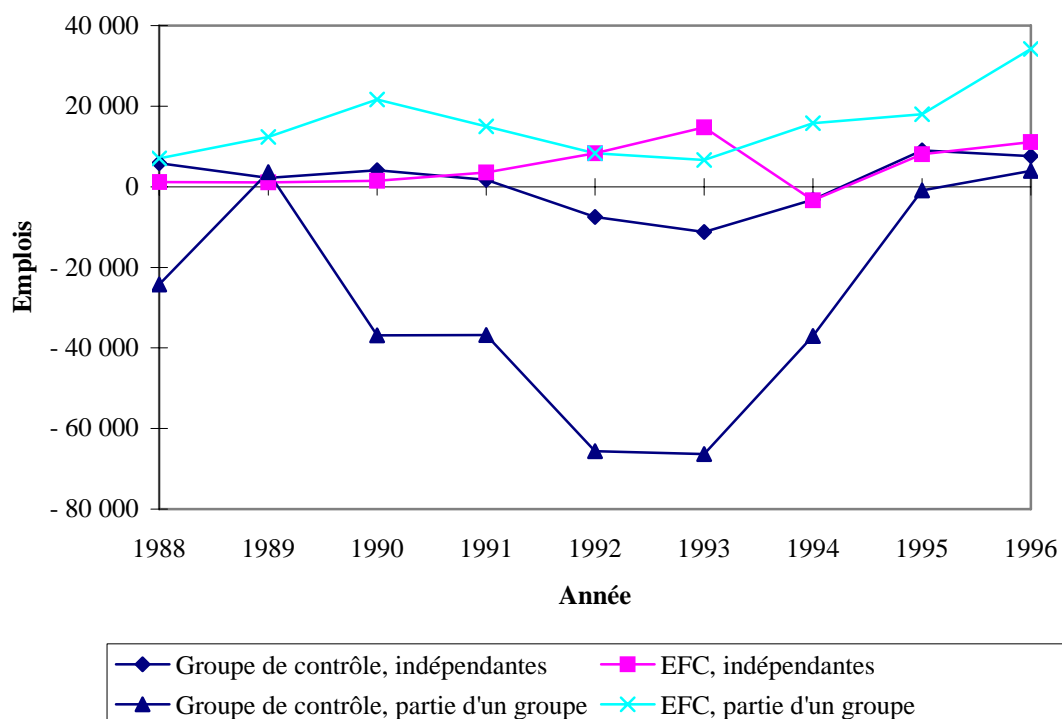
TABEAU 5

**Changement dans l'emploi par type de gouvernance (indépendant ou partie d'un groupe)
en pourcentage, 1995-1996**

	Entreprises à forte croissance	Groupe de contrôle	Total
Entreprises indépendantes	11 093 (24,5 %) n = 404	7 579 (65,7 %) n = 3 961	18 672 (32,9 %) n = 4 365
Affiliées à un groupe	34 201 (75,5 %) n = 749	3 958 (34,3 %) n = 6 401	38 159 (67,9 %) n = 7 150
Total (n = 11 515)	45 294 (100 %)	11 537 (100 %)	56 831 (100 %)

FIGURE 4

**Changements dans l'emploi absolus par type de gouvernance
(indépendant ou partie d'un groupe), 1987-96**



Pour conclure cette section, nous notons que les entreprises à forte croissance représentent une source importante d'emplois nouveaux. Mais, comme nous l'avons dit, cette catégorie n'a pas créé des nouveaux emplois à un rythme qui impressionne par rapport au taux de chômage. En chiffre absolu, leur contribution n'est pas beaucoup plus grande que celle des entreprises récemment créées. Un aspect spécialement intéressant est le comportement des EFCs pendant la récession. Ces EFCs semblent être à contre-cycliques et contrebalancent en conséquence l'effet de la récession sur la main-d'œuvre.

2.3. Un autre regard sur la création organique d'emplois dans les entreprises à forte croissance

Notre intérêt réel concerne toutefois les *vrais* nouveaux emplois, c'est-à-dire les changements dans l'emploi qui affectent le taux de chômage. Pour cette raison, nous allons dans cette section continuer à discuter de ce sujet à l'intérieur du groupe des EFCs dans le but d'examiner ce qui change dans les résultats rapportés auparavant quand la croissance en terme organique est utilisée comme critère.

Que la contribution en emplois par les EFCs soit modeste est un résultat qui est renforcé si nous soustractions la croissance par acquisition. La croissance cumulative interne pour les EFCs pour la période entière est de 60 040 nouveaux emplois. Ce qui veut dire que moins d'un tiers de la croissance des EFCs était interne. Si nous prenons les EFCs par branches industrielles en 1996, nous voyons que 21,4 % des EFCs du secteur manufacturier ont cru de façon interne. Le chiffre correspondant pour les EFCs du secteur des services est de 37,3 %. Ainsi, le poids relatif du secteur des services est renforcée si la croissance interne plutôt que totale est utilisée comme critère. Des analyses plus détaillées industriels révèlent que la croissance interne est plus importante dans les branches jeunes et en croissance.

En ce qui concerne la gouvernance, nous trouvons des bonnes différences entre les catégories. Pour les EFCs indépendantes en 1996, la croissance cumulative interne représente 64,5 % de leur croissance totale. Parmi les EFCs affiliées à des groupes, leur part de croissance interne est inférieure (25,3 %). En termes absolus, cela veut dire que la croissance interne cumulative des EFCs appartenant à des groupes dépasse encore la croissance interne des EFCs indépendantes (38 369 par rapport à 21 671); mais la relation est bien différente de la comparaison pour la croissance cumulative totale (151 684 par rapport à 33 580).

TABLEAU 6

Croissance totale et interne pour EFCs selon l'ancienneté

Nombre d'années en existence dans la base de données	Nombre de cas (n)	Croissance cumulative totale en emplois	Croissance cumulative interne en emplois	% croissance interne
2	148	3 319	3 191	96,1
3	205	8 865	7 052	79,5
4	137	6 984	6 118	87,6
5	77	7 043	6 619	94,0
6	40	3 912	3 429	87,7
7	42	6 364	4 401	69,2
8	38	3 920	2 992	76,3
9	29	6 919	4 038	58,4
10	437	137 938	22 200	16,1

Total	1 153	185 264	60 040	32,4
-------	-------	---------	--------	------

Ces analyses montrent d'une façon claire quelles fausses conclusions qui peuvent être tirées à cause de l'incapacité de différencier entre la croissance interne et la croissance par acquisition. Cette distinction est spécialement importante par rapport à l'âge et la taille de l'entreprise. Le tableau 7 montre que la part de la croissance totale interne est beaucoup plus importante parmi les EFCs pendant toute la période que pour les EFCs déjà établies en 1987. Évidemment, pour les entreprises plus anciennes, une bonne part de « la création d'emplois » représente en réalité une restructuration. Le changement dans l'observation est important. En utilisant le critère de croissance totale, près de trois quarts de la croissance en emplois des EFCs est attribuable à des entreprises plus anciennes et plus établies, alors que leur part de la croissance à l'interne est moins d'un tiers. Le message est clair : plus l'entreprise est jeune, plus sa croissance totale sera faite à l'interne.

Traisons maintenant de la taille des entreprises. Deux analyses sont présentées au tableau 8, soit d'abord la croissance totale et à l'interne par taille initiale pour les EFCs pérennes pendant toute la période 1987-1996. Puisque la croissance est ce qui fait grandir les PME, il est avantageux d'examiner leur taille initiale pour analyser de quelles classes de taille les nouveaux sont originaires. Néanmoins, cette analyse n'utilise qu'une partie de l'échantillon et toute la croissance peut être attribuée à la classe de (petite) taille initiale même si la plus grande partie de la croissance a lieu après que l'entreprise soit passée à une classe de taille plus grande. Pour ces raisons, nous avons complété cette analyse par une deuxième analyse rapportant la croissance à l'interne et totale pour toutes les EFCs selon leur classe de taille en 1996.

TABLEAU 7

Croissance totale et à l'interne pour les EFCs de tailles différentes

1987 classe de taille	Nombre de cas (n)	Croissance cumulative totale en emplois	Croissance cumulative à l'interne en emplois	% croissance à l'interne
0	30	6 088	4 897	80,4
1-9	35	4 461	4 182	93,7
10-49	91	11 617	7 797	67,1

50-249	188	32 705	17 422	53,2
250-499	37	11 913	2 339	19,6
500-2499	73	50 492	3 542	7,0
2500+	13	26 750	- 13 082	(- 48,9)
<i>Total</i>	<i>467</i>	<i>144 026</i>	<i>27 097</i>	<i>18,8</i>
1996 classe de taille	Nombre de cas (n)	Croissance cumulative totale en emplois	Croissance cumulative à l'interne en emplois	% croissance à l'interne
20-49	342	8124	7963	98,0
50-249	532	44 320	34 208	77,2
250-499	127	22 340	12 497	55,9
500-2499	127	57 752	15 682	27,2
2500+	25	52 728	- 10 310	(- 19,6)
<i>Total</i>	<i>1 153</i>	<i>185 264</i>	<i>60 040</i>	<i>32,4</i>

À ce sujet, les deux analyses sont en accord : plus l'entreprise est petite, plus la part de croissance à l'interne sur la croissance totale est grande. Ce résultat est encore plus évident qu'avec la variable âge de l'entreprise, puisque les deux analyses montrent que les EFCs avec plus de 2 500 employés décroissent à l'interne. Ceci est peut-être notre démonstration la plus dramatique que si ce sont les « vrais » emplois que nous recherchons, l'analyse de la croissance totale nous mène à des résultats tout-à-fait faux.

La classe de taille pour les EFC comme premier créateur d'emplois est celle des 50-249 employés. Ceci est plutôt ironique puisque l'opinion générale est justement que ce qui manque à la Suède, ce sont les entreprises de taille moyenne en croissance. Nos résultats suggèrent que parmi les entreprises qui ont atteint ce niveau, nous trouvons aussi un groupe important d'EFCs dont la croissance en majorité est interne. Hors, le nombre total d'emplois créés par les entreprises de taille moyenne est faible en comparaison des taux de chômage; d'un point de vue des « politiques » on voudrait bien sûr avoir plus de ces entreprises. C'est plutôt ici que se trouve le véritable problème. Pendant que le nombre absolu d'entreprises dans l'économie en général est beaucoup plus grand dans la classe des < 50 que dans la classe des 50-249 employés, le nombre de EFCs dans les moins de 50 employés est relativement plus petit. Le fait

que pour la plupart la croissance en emplois est interne ne compense pas le fait qu'il y a trop peu d'EFCs dans cette classe de taille.

En somme, les analyses de la croissance interne montrent que quelques catégories d'EFCs sont relativement plus importantes pour la croissance en « vrais » emplois que les analyses de la croissance totale le suggèrent. Les entreprises jeunes, petites dans des branches jeunes et en croissance prennent une place beaucoup plus forte quand nos analyses excluent les acquisitions, qui, apparemment, représentent des restructurations plutôt que des nouveaux emplois.

Conclusion

Résultats majeurs

Dans cette étude nous avons étudié les entreprises à forte croissance dans le secteur privé en Suède pendant la période 1987-1996 en utilisant une banque de données de très haute qualité qui fut développée pour cet objectif. Nous avons restreint notre étude au niveau de l'entreprise et aux entreprises ayant au moins 20 employés l'année finale 1996. Aucune limite supérieure de taille n'a été fixée. Comme notre intérêt premier est la création d'emplois, nous avons défini les entreprises à forte croissance comme les 10 % qui ont contribué le plus en croissance moyenne absolue par an à l'emploi.

Pour être incluse dans ce groupe, une entreprise devait démontrer au minimum une croissance de 7,75 personnes par an. Ceci peut aussi être perçu comme un premier résultat : une appartenance parmi les 10 % des entreprises qui grandissent le plus ne demande pas une croissance extrême en Suède pendant la période étudiée. La contribution moyenne pendant la dernière année d'observation apparaît plus importante (1995-1996). Pendant cette année de forte conjoncture, les entreprises à forte croissance ont créé près de 40 emplois en moyenne par entreprise. Néanmoins, même ce chiffre agrégé ne semble pas impressionnant. C'est une contribution de la même ampleur que celle provenant annuellement des créations de nouvelles

entreprises et même un doublement de la contribution des entreprises à forte croissance n'implique pas une solution rapide au taux de chômage.

Nous avons trouvé une sur-représentation d'entreprises à forte croissance parmi certaines sous-catégories. En particulier, les entreprises jeunes ont beaucoup plus de chances d'être en forte croissance que les entreprises plus âgées. En ce qui concerne les branches industrielles, nous avons trouvé une sur-représentation parmi les branches jeunes et en croissance, en particulier les services à fortes connaissances, l'éducation et les soins de santé. Une légère majorité des entreprises à forte croissance sont des filiales des groupes et 13 % représentent l'entreprise-mère du groupe. Les entreprises indépendantes représentent donc une minorité, aussi bien chez les entreprises à forte croissance que chez le groupe de contrôle et les entreprises encore indépendantes à la fin de la période d'observation représentent moins de 20 % de la contribution totale en emplois pendant la période.

Ces résultats concernent la croissance en emplois totale au niveau de l'entreprise. Une contribution importante de cette étude est notre capacité de pouvoir aussi analyser la croissance à l'interne, en ne prenant pas en compte la croissance due aux acquisitions et de nous concentrer sur la croissance qui a un effet direct sur les taux de chômage.

Quand la croissance à l'interne est observée exclusivement, certains de nos résultats sont encore renforcés, pendant que d'autres changent. Les changements les plus importants concernent l'âge et la taille de l'entreprise. Parmi les EFCs qui ont cinq ans ou moins, 80 % ou plus de la croissance est interne et présumée refléter une création d'emplois véritable. Par contre, seulement 16 % de la croissance des EFCs de dix ans ou plus est interne. Pour la taille d'entreprise, l'effet est encore plus dramatique; les EFCs les plus grandes perdent des emplois à l'interne.

L'impression générale qui ressort de nos données est que les entreprises jeunes et petites, souvent dans des branches jeunes et en expansion sont en grande partie responsables de la création de « vrais » emplois. Les grandes entreprises établies, œuvrant souvent dans des branches matures, sont responsables relativement de plus de changement, mais le chiffre net a

tendance à être négatif en nombre d'emplois. Cette dernière catégorie comprend, néanmoins, un groupe d'entreprises en croissance qui compte pour une part relativement large de la création nette des emplois; mais cela semble résulter de restructurations plutôt que d'une création de véritables emplois. Apparemment, quand les entreprises sont jeunes et petites, si elles grandissent, c'est à cause d'une croissance interne. Quand elles vieillissent, elles sont plus portées à acquérir des activités existantes en fermant ou vendant leurs unités obsolètes. Ce qui est important, c'est que les deux rôles sont centraux au bon développement de l'économie : la croissance interne de nouvelles activités, où les entreprises jeunes et petites jouent un rôle important et la restructuration pour une utilisation plus effective des ressources où les grandes entreprises dominent.

Implications

Un de nos résultats majeurs est le manque d'entreprises à forte croissance en Suède (ou au moins pendant la période 1987-1996). Cela justifie un examen des cadres institutionnels contrôlés politiquement et de leurs effets sur le nombre d'entreprises à forte croissance et leur habilité à atteindre une croissance rapide (*cf.* Davidsson et Henrekson, à venir).

Quoique sur représentée parmi les branches jeunes et en expansion, nos analyses montrent que les EFCs apparaissent aussi dans des branches stagnantes ou en déclin. Cela suggère qu'il existe des possibilités pour les « *politiques* » de choisir. Pour les entrepreneurs, la leçon est que les niches de croissance peuvent être trouvées même dans des contextes difficiles. Un résultat frappant de notre analyse du développement historique des entreprises à forte croissance est cette dernière conclusion : leur développement est stable à travers le temps. Ceci malgré le fait que pendant la période d'analyse, l'économie a traversé la fluctuation la plus dramatique dans le cycle conjoncturel depuis la Grande Dépression. C'est, selon nous, un résultat très suggestif qui peut nourrir le débat sur l'écologie des populations contre l'adaptation stratégique. Est-ce que les entreprises créent leur propre avenir ou sont des victimes vis-à-vis des changements dans l'environnement? Dans nos analyses, les entreprises à forte croissance apparaissent comme un groupe qui est capable de créer son avenir. Il est possible d'argumenter que leur développement agrégé est le résultat d'une pro-action, vers un but et vers des

opportunités tels que décrit dans la documentation sur l'entrepreneuriat. Quand l'économie ralentie, elles continuent leur développement quasiment comme avant. Quand l'économie croît, elles n'augmentent nécessairement pas beaucoup plus (sur base de l'entreprise individuelle) leur rythme de croissance. Indépendamment de la situation, elles trouvent des moyens pour atteindre leurs buts. Pendant les années les plus dures, une croissance à l'interne peut être relativement plus difficile à atteindre; en conséquence leur croissance par acquisition est préférée. Cela indique que quelques dirigeants d'entreprises sont capables de contrôler le destin de leurs entreprises.

Nos analyses de la croissance organique vis à vis la croissance par acquisition devraient clairement démontrer pour les chercheurs l'importance cruciale des définitions et des mesures. Ces résultats indiquent aussi que la croissance n'est pas un phénomène homogène. Les entreprises grandissent de différentes façons, qui à leur tour donnent différents effets sur l'économie générale. L'intérêt politique pour la croissance rapide et forte est souvent relié à la création d'emplois. Nos résultats montrent clairement que plusieurs entreprises à forte croissance ne créent pas de nouveaux emplois, mais réussissent à grandir par acquisition. Cette distinction entre croissance interne et croissance par acquisition nous amène à questionner l'intérêt politique de se concentrer sur la croissance des branches industrielles plutôt que sur la croissance d'entreprises individuelles. Nos résultats indiquent plutôt que l'intérêt devrait être concentré sur le renouvellement, soit l'entrée d'un grand nombre de nouvelles entreprises dans des branches jeunes et en expansion.

Les limites de cette étude

Il existe deux problèmes que nous n'avons pas pu résoudre avec satisfaction. Premièrement, beaucoup d'entreprises peuvent choisir de poursuivre une croissance en créant un groupe d'entreprises. Dans notre échantillon complet, 1 672 (14,2 %) entreprises qui étaient dirigeantes d'un groupe en 1996. Au total 1 372 entreprises (11,7 %) passèrent à un groupe pendant les dix années d'observation. Il est clair que ceci peut cacher plusieurs activités à forte croissance. Deuxièmement, plusieurs entreprises peuvent poursuivre une croissance en chiffres d'affaires, mais pas en nombre d'employés, en augmentant le recours à la sous-traitance. Des données sur la

croissance en chiffres d'affaires ont été rajoutées à notre base de données. Les analyses de ces données ne changent pas nos conclusions majeures au niveau de l'emploi de l'entreprise (Davidsson et Delmar, 2000; Delmar, Davidsson et Gartner, forthcoming).

Il est aussi possible d'imaginer quela période d'observation ait un effet sur nos résultats. Cette période contient une très forte récession où les grandes entreprises ont beaucoup diminué leurs effectifs ainsi qu'une tendance générale chez les grandes entreprises de favoriser l'*externalisation* à une croissance interne. Nous reconnaissons que ceci peut faire apparaître les EFCs grandes et établies comme « en croissance par acquisition » plutôt que « en croissance interne », ce qui pourrait être le cas dans une autre période. Néanmoins, l'impression que la croissance interne se transforme en croissance par acquisition quand l'entreprise vieillit et grandit est théoriquement plausible sur plusieurs aspects. Nous avons pour cette raison confiance que ces résultats ne sont pas dus à des particularités de la période étudiée.

Bibliographie

- AIGINGER, K. et G. TICHY (1991), « Small firms and the merger mania », *Small Business Economics*, vol. 3, p. 83-102.
- BLIXT, L. (1997), *Tillväxtföretag i Sverige* (Growth companies in Sweden), Cahier de recherche, Stockholm, NUTEK.
- BALDWIN, J. et G. PICOT (1995), « Employment generation by small producers in the Canadian manufacturing sector », *Small Business Economics*, vol. 7, p. 317-331.
- BIRCH, D. (1979), *The Job Generation Process*, Rapport final de Economic Development Administration, Cambridge, MA, MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- BIRCH, D.L. et J. MEDOFF (1994), « Gazelles », dans L.C. Solmon et A.R. Levenson (dir.), *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*, Boulder, Westview Press.
- DAVIDSSON, P. (1995), « SMEs and job creation in Sweden », manuscrit préparé pour l'OCDE secrétariat/Working Party on SMEs/the Ad Hoc Group on SME statistics.

- DAVIDSSON, P. (1997), « High-growth SMEs: feasibility analysis for the Swedish study », mimeo préparé pour le Comité sur les PME de l'OCDE, Paris, OCDE/Jönköping, Jönköping International Business School.
- DAVIDSSON, P. et F. DELMAR, 2000, « På jakt efter de nya arbetstillfällena: tillväxtföretagens roll (Hunting for new employment: the role of high growth firms) », *Ekonomisk Debatt*, vol. 28, p. 267-276.
- DAVIDSSON P. et M. HENREKSSON, « Institutional Determinants of the Prevalence of Start-ups and High-Growth Firms: Evidence from Sweden », *Small Business Economics*, (à paraître).
- DAVIDSSON, P., L. LINDMARK et C. OLOFSSON (1993), *Business Dynamics in the Swedish Economy: A Regional Perspective*, rapport soumis à la Commission économique de la CEE.
- DAVIDSSON, P., L. LINDMARK et C. OLOFSSON (1994), *Dynamiken i svenskt näringsliv* (Dynamisme des entreprises en Suède), Lund, Studentlitteratur.
- DAVIDSSON, P., L. LINDMARK and C. OLOFSSON (1995), « The trend towards smaller scale during the 1980's: empirical evidence from Sweden ». Communication présenté au *ICSB's 40th World Conference*, Sydney, juin 1995.
- DAVIDSSON, P., L. LINDMARK et C. OLOFSSON (1996) *Näringslivsdynamik under 90-talet* (Dynamisme des entreprises dans les années 1990), Stockholm, NUTEK.
- DAVIDSSON, P., L. LINDMARK et C. OLOFSSON (1997a) « The extent of overestimation in small firm job creation - an empirical examination of the regression bias », *Small Business Economics* (à paraître).
- DAVIDSSON, P., L. LINDMARK et C. OLOFSSON (1997b) « SMEs and job creation during a recession and recovery », dans Z. Acs, B. Carlsson et C. Karlsson (dir.), *SMEs, Entrepreneurship and the Macro Economy*, Cambridge University Press (à paraître).
- DAVIS, S.J., J. HALTIWANGER et S. SCHUH (1993), « Small business and job creation, dissecting the myth and reassessing the facts », Cahier de recherche n° 4492, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- DAVIS, S.J., J. HALTIWANGER et S. SCHUH (1996), *Job Creation and Destruction*, Boston, MA, The MIT Press.

- DELMAR, F. (1997), « Measuring growth: methodological considerations and empirical results », dans R. Donckels et A. Miettinen (dir.), *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*, Aldershot, VA, Avebury, p. 190-216.
- DELMAR, F., P. DAVIDSSON et W. GARTNER (forthcoming), « Arriving at the High Growth Firm », manuscrit en évaluation, disponible des auteurs.
- DUNNE, P. et A. HUGHES (1996), « Age, size, growth and survival: UK companies in the 1980s », *Journal of Industrial Economics*, vol. 42, n° 2, p. 115-140.
- ENSR (1994), *The European Observatory for SMEs, Second Annual Report*, Zoetermeer, EIM Small Business Research and Consultancy/European Network for SME Research.
- EVANS, D.S. (1987), « Test of alternative theories of firm growth », *Journal of Political Economy*, vol. 95, p. 657-674.
- FUMAGELLI, A. et G. MUSSATI (1993), « Italian Industrial Dynamics from the 1970s to the 1980s: Some Reflections on the Entrepreneurial Activity », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, p. 25-37.
- GUNDRY, L.K. et H.P. WELSCH (2001), « The ambitious entrepreneur: high growth strategies of women-owned enterprises », *Journal of Business Venturing*, vol. 16, p. 453-470.
- JOHANSSON, D. (1997), *The Number and the Size Distribution of Firms in Sweden and Other European Countries*, Thèse de doctorat non publiée, Stockholm School of Economics, Stockholm.
- JOHNSON, J., J. BALDWIN et C. HINCHLEY (1997) *Successful Entrants: Creating the Capacity for Survival and Growth*, N° 61-524-XPE, Statistique Canada.
- KIRCHHOFF, B. et B. PHILLIPS (1988), « The effect of firm formation and growth on job creation in the United States », *Journal of Business Venturing*, vol. 3, p. 261-272.
- LOVEMAN, G. et W. SENGENDERGER (1991), « The Re-emergence of Small Scale Production: An International Comparison », *Small Business Economics*, vol. 3, p. 1-37.
- OCDE (1987), « The process of job creation and job destruction », *Employment Outlook*, p. 97-220.
- PHILLIPS, B.D. et B.A. KIRCHHOFF (1989), « Formation, growth and survival, small firm dynamics in the U.S. economy », *Small Business Economics*, vol. 1, p. 65-74.

- PICOT, G. et R. DUPUY (1998), « Job creation by company size: the magnitude, concentration and persistence of job gains and losses in Canada », *Small Business Economics*, vol. 10, p. 117-139.
- SEXTON, C. et F. SEALE (1997), *Leading Practices of Fast Growth Entrepreneurs*, Kansas City, National Center for Entrepreneurship Research.
- STOREY, D.J. (1995), « Symposium on Harrison's "Lean and mean": a job generation perspective », *Small Business Economics*, vol. 7, n° 5, p. 5-8.
- SPILLING, O. (1995), « Do small firms create jobs? », communication présentée au 6th ENDEC World Conference on Entrepreneurship, Shanghai, décembre.
- STATISTICS SWEDEN (SCB) (1995), *Nyföretagandet I Sverige 1993 och 1994* (Nouvelles firmes en Suède 1993 et 1994), Statistiska Meddelander F 15 SM 9501, Örebro, SCB, Publishing Service.
- STATISTICS SWEDEN (SCB) (1997), *Nyföretagandet I Sverige 1995 och 1996* (Nouvelles firmes en Suède 1995 et 1996), Statistiska Meddelander F 15 SM 9701, Örebro, SCB, Publishing Service.
- STOREY, D. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, Londres, Routledge.
- STOREY, C. (1996), *The Ten Percenters – Fast Growing SMEs in Great Britain*, Londres, Deloitte & Touche.
- STOREY, D. et S. JOHNSON (1987), *Small and Medium-Sized Enterprises and Employment Creation in the EEC Countries: Summary Report*, Commission de la CEE, programme de recherche et d'actions sur le développement du marché du travail, étude n° 85/407.
- VAESSEN, P. et D. KEEBLE (1995), « Growth-oriented SMEs in unfavourable regional environments », *Regional Studies*, vol. 29, n° 6, p. 489-505.
- WAGNER, J. (1992), « Firm size, firm growth and persistence of chance. Testing Gibrats's Law with establishment data from lower Saxony, 1978-1989 », *Small Business Economics*, vol. 4, p. 125-131.

ANNEXE I

Développement annuel des groupes

Count	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>(% de 1996)</i>										
Groupe de contrôle	8095	8501	8870	9195	9487	9800	10110	10310	10493	10595
	(76,4)	(80,2)	(83,7)	(86,8)	(89,5)	(92,5)	(95,4)	(97,3)	(99,0)	(100)
EFC	467	509	547	591	658	760	942	1103	1153	1153
	(40,5)	(44,1)	(47,4)	(51,3)	(57,1)	(65,9)	(81,7)	(95,7)	(100)	(100)